



## GUIDE PRATIQUE

# Le parcours de vente

---

Toute vente immobilière doit être constatée par un acte authentique notarié. Après la signature de l'avant-contrat et pour assurer la pleine efficacité de l'acte de vente, le notaire accomplit un certain nombre de vérifications ou de démarches obligatoires dans l'intérêt des parties. En fonction des informations ainsi recueillies, le notaire adaptera l'acte de vente en conséquence. D'autres formalités seront ensuite effectuées après la signature de l'acte de vente.

## Avant la vente : quelles vérifications et quelles démarches ?

### La vérification de la situation hypothécaire

Le notaire vérifie la qualité de propriétaire du vendeur et examine son titre de propriété. Il contrôle également l'origine de propriété sur 30 ans, l'existence d'éventuelles servitudes, ou d'hypothèque afin d'assurer à l'acquéreur une sécurité juridique totale.

Pour cela, le notaire demande un « état hypothécaire » au service de la publicité foncière.

L'obtention de ce document est le moyen pour le notaire de connaître les garanties (appelées « inscriptions » prises sur le bien (par exemple une hypothèque) afin que les créanciers du vendeur soient réglés et l'inscription radiée. S'il existe une hypothèque sur le bien, le notaire demandera à la banque concernée le décompte des sommes dues par le vendeur.

02

## L'obtention des documents d'urbanisme

Le notaire doit vérifier les règles d'urbanisme applicables au bien. Cette vérification sera d'autant plus importante si l'acquéreur projette de réaliser une construction sur un terrain, afin de s'assurer de la faisabilité de l'opération.

Les principaux documents d'urbanisme sont :

- **Certificats d'urbanisme** (certification d'information générale ou certificat détaillé) : renseignent sur le droit d'urbanisme applicable au bien (servitude d'utilité publique, droits de préemption existant, taxes, raccordement à l'égout, voies et réseaux, constructibilité, etc.) ;
- **Certificat de carrières** : situation du bien au regard des risques du sol et du sous-sol ;
- **Certificat de non-péril** : atteste notamment que le bien n'est pas insalubre.

## Les droits de préemption

Dans certains cas limitativement énumérés, la loi permet à une autre personne que l'acquéreur initialement envisagé, d'acheter le bien par priorité. Le « droit de préemption » permet à son bénéficiaire de se substituer – s'il le souhaite – à l'acheteur initial, pour acquérir le bien à sa place. Le premier acquéreur se trouve alors écarté de la vente.

Le notaire doit donc vérifier impérativement avant toute vente, s'il existe ou non un droit de préemption. Et s'il en existe un, le notaire doit le « purger », c'est-à-dire proposer à son titulaire d'acquérir le bien par priorité. Cette formalité est fondamentale car si elle était omise, la vente pourrait être annulée. C'est pourquoi, elle fait toujours l'objet d'une condition suspensive dans l'avant-contrat de vente.

## Les droits de préemption du locataire

Le propriétaire qui souhaite vendre un logement qu'il a par ailleurs donné en location, doit le proposer en priorité à son locataire dans trois hypothèses :

- Si le vendeur entend vendre son bien « libre », c'est-à-dire sans locataire ;
- La première vente du logement occupé depuis la mise en copropriété de l'immeuble ;
- La vente « en bloc » de l'immeuble : en cas de vente en totalité et en une seule fois d'un immeuble à usage d'habitation ou mixte de plus de 5 logements.

## Le droit de préemption urbain

Il permet à une collectivité (par exemple une commune) d'acheter, en priorité, certains biens mis en vente, lorsqu'ils se situent dans des zones préalablement définies. L'exercice du droit de préemption doit être motivé par la réalisation d'opérations d'intérêt général (la construction d'équipements collectifs par exemple).

Si le bien est situé dans une zone couverte par le droit de préemption, le notaire adresse au maire de la commune une déclaration d'intention d'aliéner (DIA) indiquant notamment le prix et les conditions de la vente. Cette déclaration constitue une offre de vente à la commune. Cette dernière dispose alors de deux mois à compter de la réception de la DIA pour faire connaître sa réponse.

La commune peut :

- **Ne pas répondre** (son silence vaut alors renonciation) ou renoncer expressément à exercer son droit : le bien peut alors être vendu à l'acquéreur au prix annoncé dans la DIA ;
- **Accepter le prix proposé** : la vente est donc conclue et deviendra parfaite ;
- **Faire une contre-proposition** : le propriétaire dispose alors de deux mois pour renoncer à vendre, accepter la contre-proposition, ou contester le prix proposé.

## Le droit de préemption de l'indivisaire

Lorsqu'un bien immobilier est en indivision et que l'un des indivisaires souhaite vendre sa quote-part à un tiers l'indivision, il doit en avertir les autres qui bénéficient alors d'un droit de préemption.

## L'interrogation du casier judiciaire national

Avant la signature de tout acte de vente, le notaire interroge le Casier Judiciaire national, afin de vérifier si l'acquéreur, personne physique ou associé ou mandataire social d'une société ne fait pas l'objet d'une condamnation pénale pour avoir fourni un habitat insalubre.

Une telle condamnation pénale entraîne l'interdiction de tout achat pendant 5 ans, sauf si cet achat est destiné à l'habitation principale de l'acquéreur.

## Lot de copropriété : les vérifications auprès du syndic

Dans un but de protection de l'acquéreur, la loi oblige le vendeur à fournir certains documents (le règlement de copropriété et tous ses éventuels modificatifs publiés, le carnet d'entretien de l'immeuble, etc.) et une information très complète sur la situation juridique et financière de la copropriété (sommes dues, existences d'éventuelles procédures...).

## Les vérifications relatives aux constructions

### La garantie dommages-ouvrage

Toute construction neuve est garantie pendant 10 ans. Sont tenus à la garantie, le constructeur et tout vendeur.

L'assurance dommages-ouvrage permet à l'acquéreur, en cas de survenance d'un sinistre relevant de la garantie décennale, d'être indemnisé directement par l'assureur dommages-ouvrage.

La souscription de l'assurance dommages-ouvrage est obligatoire, mais l'absence d'assurance n'est pas sanctionnée lorsque le vendeur a fait construire le bien pour lui-même ou sa famille. Toutefois, en cas de revente dans les 10 ans, l'acquéreur pourra se retourner contre le vendeur pour qu'il paye les réparations. Dans cette hypothèse, et pour le préserver des moyens de recours, le notaire vérifiera néanmoins que les entreprises intervenues pour la construction étaient elles-mêmes bien assurées.

Le permis de construire et le certificat de conformité

Lorsque la vente porte sur un immeuble bâti (une maison par exemple), le notaire s'assure que les autorisations de construire ont été valablement délivrées et que la construction a été régulièrement édifiée.

## Dans l'acte de vente : quelles précautions et dans quel but ?

### L'obligation au paiement du prix

La principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour déterminé dans l'avant-contrat de vente.

Le prix peut être payé selon différentes modalités :

- Au comptant lors de la signature de l'acte de vente : l'intégralité du prix est réglée par virement, via la comptabilité du notaire ;
- A terme : par exception, le prix peut être payé dans un délai conventionnellement fixé dans l'acte de vente, qui prévoit alors :
  - La date de paiement du solde du prix (date unique ou échelonnée)
  - Les éventuels intérêts ;
  - Les causes de remboursement anticipé (revente du bien) ;
  - Les garanties du vendeur (le privilège du vendeur garantit le paiement de l'intégralité du prix ou de son solde).

- Sous forme de rente viagère : En cas de vente d'un bien immobilier en viager, le prix est soit constitué totalement par une rente viagère, soit en partie par une rente et en partie par un versement comptant appelé le « bouquet ». Des clauses spécifiques garantissant le vendeur seront rédigées par le notaire.

## La prise de possession du bien

Si le bien est vendu « libre », le vendeur doit remettre à l'acquéreur les clefs, et libérer les lieux, le plus souvent, le jour de l'acte de vente.

Si le bien est vendu « loué », le vendeur doit remettre les baux à l'acquéreur et lui verser les proratas de loyers et charges, le dépôt de garantie...

## Le règlement de la situation hypothécaire

Afin d'éviter à l'acquéreur de payer les dettes hypothécaires de son vendeur, le notaire les règlera directement aux créanciers par prélèvement sur le prix de vente. Il se chargera de faire la mainlevée (suppression) des inscriptions aux frais du vendeur.

07

## Après la vente : quelles formalités pour parfaire l'acte ?

### La publicité foncière et le versement des droits

Le notaire doit publier l'acte de vente au service de la publicité foncière. Il s'agit d'une formalité essentielle.

Le cas échéant, si la banque ayant financé l'acquéreur exige une garantie hypothécaire, celle-ci sera inscrite sur le bien à la diligence du notaire.

Après la vente, le notaire verse les droits de mutation au Trésor Public pour le compte de l'acquéreur. Ces droits auront été appelés par le notaire préalablement à la vente. Ils constituent une grande partie des « frais de notaires ».

De même, le notaire règle à l'Etat l'impôt sur la plus-value immobilière éventuellement dû par le vendeur, par prélèvement sur le prix de vente.

## Les notifications au syndic de copropriété

Le notaire doit informer le syndic de la vente afin de porter à sa connaissance le changement de propriétaire.

A l'occasion de cette notification, le notaire adresse au syndic, avec accord du vendeur, les sommes dues par celui-ci et prélevées sur le prix de vente. En cas de contestation du vendeur sur les montants réclamés, le syndic peut faire opposition auprès du notaire au versement du prix à concurrence des sommes exigées.

08

## Le débloqué du prix

Dès lors que le notaire aura retenu les sommes dues par le vendeur, notamment au titre des créances hypothécaires, des frais de mainlevée des inscriptions hypothécaires, de la plus-value immobilière, du syndic, il peut remettre le solde disponible du prix de vente au vendeur.

## Remise du titre de propriété à l'acquéreur

Dès que les formalités de publicité foncière sont réalisées, le notaire adresse à l'acquéreur son titre de propriété mentionnant la publicité au service de la publicité foncière. Il lui adresse également le relevé de compte définitif et le solde du compte.

